



BonDébut pour entreprise

Guide pratique à l'intention des nouveaux arrivants
au Canada désireux de lancer leur petite entreprise

Table des matières

Introduction	3
Étape 1 : Auto-évaluation	4
Étape 2 : Établir vos objectifs	6
Étape 3 : Explorer vos options de démarrage	7
Étape 4 : Effectuer une étude de marché	9
Étape 5 : Dresser un plan d'affaires	11
Étape 6 : Réunir les fonds de démarrage	13
Étape 7 : Obtenir de l'aide	15
Étape 8 : Trouver des conseillers	17
Étape 9 : Démarrer votre entreprise	19
Étape 10 : Développer votre entreprise	21
Dernier conseil	23
Communiquer avec la Banque Scotia	23



Introduction

Vous êtes venu vous établir au Canada, car vous croyez que c'est le meilleur endroit où vivre, travailler et élever votre famille. Vous avez sans doute raison.

Nous croyons que le Canada est aussi le meilleur endroit où démarrer votre entreprise.

Notre société prône la libre entreprise et nous souhaitons que les entrepreneurs connaissent du succès. Vous trouverez au Canada une gamme de mesures de soutien destinées aux propriétaires d'entreprise comme de la formation sur la gestion d'entreprise, des programmes de financement, des prêts et des subventions, des aides fiscales, des centres de ressources parrainés par le gouvernement, des outils en ligne gratuits et beaucoup plus encore.

La riche diversité culturelle du Canada profitera aussi à votre entreprise. Les nouveaux arrivants venus de partout dans le monde nous amènent une nouvelle énergie, des idées, du talent et des occasions d'affaires à l'étranger qui enrichissent notre milieu des affaires et renforcent notre économie nationale.

Vous ne serez jamais seul, car plus de 2,7 millions d'entrepreneurs se trouvent au Canada. Ils font partie de milliers de clubs, d'organisations et de groupes qui aident les propriétaires de petite entreprise à acquérir de nouvelles compétences, établir de nouvelles relations et prendre de bonnes décisions.

Nous croyons que vous avez choisi le bon endroit pour démarrer votre nouvelle vie...et votre entreprise.

Ce guide vous aidera à vous préparer. Conçu par des entrepreneurs expérimentés, il offre des renseignements et des ressources utiles contenus dans dix étapes de démarrage faciles à suivre.

Vous y trouverez aussi des conseils pratiques et des solutions simples proposées par votre conseiller, Petites entreprises, de la Banque Scotia.

ÉTAPE 1 : Auto-évaluation

Parlons de vous.

Le processus de création de votre nouvelle entreprise commence par la compréhension de qui vous êtes et de ce que vous voulez réaliser. En vous connaissant mieux, vous serez en mesure de faire des choix qui vous conviennent.

Que voulez-vous?

Commencez par déterminer vos objectifs personnels, vos ambitions et vos priorités familiales.

- Qu'est-ce qui est important pour vous?
- Qu'attendez-vous de la vie?
- Pourquoi voulez-vous démarrer une entreprise?
- Quels avantages recherchez-vous et pourquoi?
- Voulez-vous une petite ou une grande entreprise?
- Où voulez-vous exploiter votre entreprise au Canada?

Qui êtes-vous?

Pour réussir en affaires, vous devez savoir non seulement ce que vous voulez, mais aussi qui vous êtes.

Posez-vous les questions suivantes :

- **Qu'est-ce qui vous passionne?**
- **Quelles sont vos forces et vos faiblesses?** Vous êtes peut-être un excellent vendeur, mais vous éprouvez des difficultés avec les chiffres.

- **Quelles sont vos préférences?** Êtes-vous une personne sociable ou préférez-vous travailler seul? Aimez-vous ou détestez-vous la technologie?

Quelles conditions de travail préférez-vous?

En tant qu'entrepreneur au Canada, vous êtes libre de travailler comme bon vous semble et avec qui vous voulez. Songez à vos conditions de travail :

- Où voulez-vous travailler? À la maison, dans une boutique, dans un immeuble à bureaux, etc.
- Quel est votre horaire de travail idéal? De 9 h à 17 h ou de 17 h à minuit? Désirez-vous travailler à un rythme soutenu ou normal? Préférez-vous des jours de congé à l'occasion ou des vacances d'été de quatre semaines?
- Avec qui voulez-vous travailler? Des créatifs ou des professionnels? Des membres de votre famille ou des étrangers? Des personnes sérieuses ou des bons vivants?
- Faire ou laisser faire? Préférez-vous faire le travail vous-même ou le déléguer aux autres?

Ressources

Outils d'auto-évaluation entrepreneuriale

www.entreprisescanada.ca

www.depassez-vouspourentreprise.com

www.entrepreneur.com



Conseil : Les gens d'affaires les plus prospères ont en commun ces traits de personnalité :
Ambition, motivation, vision, passion et sens de la planification.

ÉTAPE 2 : Établir vos objectifs

Une fois que vous comprenez mieux qui vous êtes et ce que vous voulez, le temps est venu d'établir des objectifs personnels et d'affaires pertinents.

Vous devez savoir quels sont vos objectifs dans la vie afin que votre nouvelle entreprise soit conçue pour vous aider à les réaliser.

Par exemple, tenez compte des objectifs en matière de :

- **finances** (revenu annuel, retraite et épargne);
- **mode de vie** (Avez-vous envie de liberté, d'indépendance ou d'engagement?);
- **vie familiale** (Vous voulez peut-être créer des emplois pour la famille ou bâtir une entreprise que vous transmettez à vos enfants);
- **vie communautaire** (Votre priorité est d'améliorer la qualité de vie de vos clients ou d'apporter des changements dans votre communauté ou votre secteur d'activité).

Commencez par établir vos objectifs personnels. Par exemple, vous rencontrez votre planificateur financier afin de savoir combien d'argent il vous faudra pour prendre votre retraite. Si ce montant se chiffre autour de cinq millions, vous devrez créer une entreprise et la développer pour qu'elle puisse vous fournir ce montant d'argent qui correspond à votre plan financier personnel.

Vos objectifs peuvent aussi traduire vos priorités personnelles comme la création d'une entreprise qui emploie des membres de votre famille.

Vos objectifs personnels doivent correspondre à votre plan d'affaires. Votre entreprise devrait être conçue pour servir vos intérêts et vous offrir tout ce que vous voulez.

Passez en revue vos objectifs avec un conseiller fiable pour vous assurer qu'ils sont précis, réalistes, mesurables et établis en fonction d'une période de temps.

Ressources

Établissement d'objectifs

www.depassez-vouspourentreprise.com
www.sbinfocanada.about.com

Planification

www.banquescotia.com/plandaffaires

Conseil : Vérifiez l'état de vos progrès tous les 90 jours.

Une fois vos objectifs atteints, établissez-en d'autres.

ÉTAPE 3 : Explorer vos options de démarrage

Vous connaissez maintenant les objectifs que vous voulez réaliser avec votre entreprise. Le temps est venu de savoir comment vous y parviendrez.

Il existe trois façons de se lancer en affaires :

- acheter une entreprise existante;
- acheter une franchise;
- démarrer sa propre entreprise.

Chaque possibilité mérite d'être examinée. Votre choix doit refléter votre personnalité, vos objectifs et les conditions de travail que vous voulez. Par exemple, si l'idée de travailler dans un système d'affaires déjà éprouvé vous plaît, l'achat d'une franchise pourrait être le meilleur moyen de vous lancer en affaires.

Voici certains avantages et inconvénients de ces trois options :

1. Acheter une entreprise existante.

Avantages : Vous bénéficierez d'un flux de trésorerie immédiat, d'une clientèle fidèle et d'une entreprise «clés en main».

Inconvénient : Il peut s'avérer difficile d'exploiter l'entreprise aussi bien que l'ancien propriétaire.



2. Acheter une franchise.

Avantages : Ce type d'entreprise est attrayant, car le modèle d'affaires est déjà éprouvé (assurez-vous de parler avec d'autres franchisés) et vous profiterez du soutien et des conseils du franchiseur.

Inconvénients : L'investissement de départ est très important. Vous devez aussi verser des redevances au franchiseur et vous soumettre à des restrictions d'exploitation.

3. Démarrer votre propre entreprise.

Avantages : Vous serez libre de développer votre entreprise à votre façon. Vous serez chargé de développer vos propres systèmes d'affaires, d'attirer des clients, de gérer vos employés et de surveiller vos finances.

Inconvénients : Même si la création d'une toute nouvelle entreprise est excitante, certains entrepreneurs trouvent ce processus épuisant, cher et compliqué.

Occasions d'affaires au Canada

- **Services à domicile...** livraison, rénovation, cuisine et soutien.
- **Assistance personnelle...** courses, magasinage, coordination des clients.
- **Sous-traitance...** effectuer le travail que les entreprises désirent se départir comme la formation des employés, le nettoyage des bureaux, la planification des événements, la fabrication de pièces spécialisées ou la gestion de la technologie de l'information.
- **Soins aux aînés...** aider les parents des baby-boomers.
- **Import/export...** aider les Canadiens à profiter d'occasions d'affaires à l'étranger.

Ressources

Tendances et idées

www.trendwatching.com

Information sur l'industrie

www.strategis.gc.ca

Association canadienne de la franchise

www.cfa.ca/fr

Conseil : Vous devez soigneusement examiner tous les types d'entreprise.

Parlez aux clients, fournisseurs et concurrents pour mieux comprendre le type d'entreprise.

ÉTAPE 4 : Effectuer une étude du marché

L'exploitation d'une entreprise au Canada diffère sans doute de l'exploitation d'une entreprise dans votre pays d'origine. L'étude de votre marché vous aidera à mieux vous préparer pour connaître du succès. Que vous songiez à acheter une entreprise existante, une franchise ou à démarrer votre propre entreprise, vous devrez tout examiner dont la demande des consommateurs, les tendances de l'industrie, la concurrence, les coûts et les exigences en matière d'exploitation.

Déterminez qui sont vos clients

- Déterminez qui sont vos clients et récoltez autant de renseignements que possible à leur sujet.
 - Où vivent-ils?
 - À quelle fréquence achètent-ils votre produit/service?
 - À quel autre endroit font-ils leurs achats?
 - Combien sont-ils prêts à payer pour votre produit/service?
 - Préfèrent-ils faire leurs achats en personne ou en ligne?
 - Effectuez des sondages, menez des entrevues ou formez des groupes de discussion pour recueillir des données sur votre clientèle cible.

Tendances de l'industrie

Sachez à quoi vous vous engagez. Est-ce que la demande des clients augmentera ou diminuera au cours des cinq prochaines années? Allez sur le Web pour vous renseigner sur les tendances de votre secteur de l'industrie, parlez à d'autres entrepreneurs, lisez des publications d'affaires et demandez l'avis de conseillers professionnels (banquiers, avocats et comptables).

Conseil : Les clients d'abord.

Avant et après l'ouverture de l'entreprise, laissez les clients faire des commentaires sur l'endroit où se trouve votre entreprise, les prix, la gamme de produits/services et les heures d'ouverture.

Les forces de vos concurrents

- Établissez qui sont vos concurrents directs et indirects et dressez une liste de leurs forces et faiblesses. Déterminez un aspect que vous pouvez améliorer et servez-vous-en pour développer votre marketing.
 - Les concurrents directs sont les entreprises qui offrent le même produit/service à la même clientèle (Coca-Cola et Pepsi).
 - Les concurrents indirects ciblent votre clientèle en offrant un produit/service légèrement différent (McDonald's et KFC).



Les coûts et les exigences en matière d'exploitation

- En tant que propriétaire d'entreprise au Canada, vous devrez sans doute respecter certaines exigences réglementaires associées à votre type d'entreprise. Par exemple, vous avez probablement besoin d'un permis pour vendre de la nourriture que vous avez cuisinée vous-même. Le bureau gouvernemental de votre région offre peut-être des services pour aider les propriétaires de petite entreprise à déterminer et obtenir les licences ou les permis requis. Vous pouvez aussi trouver ces renseignements en ligne.
- Menez vos recherches pour savoir à combien s'élève le coût de démarrage et d'exploitation de votre entreprise. Contactez les fournisseurs pour obtenir des soumissions. Appelez aussi les fournisseurs de services publics. Faites passer un entretien aux entrepreneurs pour les travaux de rénovation. Demandez à vos conseillers professionnels (avocats et comptables) de vous fournir une estimation de leurs honoraires.

Ressources

Permis et licences d'entreprise

www.bizpal.ca
www.entreprisescanada.ca

Données statistiques

www.statcan.gc.ca

Données sectorielles

www.strategis.gc.ca

Outil de sondage sur Internet

<https://fr.surveymonkey.com>

Ressources pour nouveaux arrivants

www.banquescotia.com/bondebut

ÉTAPE 5 : Dresser un plan d'affaires

Si vous avez choisi votre type d'entreprise et effectué une étude de marché, le temps est venu de rédiger votre plan d'affaires.

Un bon plan d'affaires comprend tous les renseignements que vous avez recueillis et indique les choix que vous avez faits ainsi que les objectifs que vous voulez réaliser. Ce document clair vous aidera à atteindre vos objectifs professionnels et personnels comme il en a été question à la deuxième étape. Le plan d'affaires vous permettra de communiquer vos intentions aux prêteurs, investisseurs, partenaires, employés, fournisseurs et conseillers. Il soulignera votre rôle et celui de votre équipe.

Composition du plan d'affaires

Le plan d'affaires est constitué de dix pages environ et doit comprendre les parties suivantes :

- **Sommaire exécutif (doit être bref; une page)**
 - Un mot sur ce que vous espérez réaliser avec votre plan d'affaires (financement, etc.)
 - Description de votre entreprise
 - Objectifs de votre entreprise
 - Brève description de votre marché cible
 - Présentation de votre équipe de gestion
 - Résumé du produit/service
 - Principales données financières
 - Prochaines étapes
- **Description de l'entreprise**
 - Aperçu de l'entreprise : ce qu'elle offrira aux clients
 - Objectifs personnels
 - Vision et objectifs de l'entreprise
 - Renseignements sur votre produit/service
- **Étude de marché**
 - Facteurs et tendances du marché
 - Profil de votre clientèle cible
 - Renseignements sur la concurrence
- **Vente et marketing**
 - Que voulez-vous que pensent vos clients de votre entreprise?
 - Quel est votre avantage concurrentiel?
 - Établissement du prix de votre produit/service
 - Stratégies promotionnelles pour attirer des clients
 - Description de votre processus de vente
 - Distribution : comment commercialiserez-vous votre produit/service?
- **Opérations**
 - L'équipe : fournisseurs et alliances
 - Structure de l'entreprise : propriétaire unique, société en nom collectif ou société par actions
 - L'équipe de gestion
 - Plan en matière de ressources humaines pour le recrutement, l'embauche et la formation
 - Emplacement
 - Exigences réglementaires, permis ou licences
 - Établissement de l'équipement spécialisé, de la technologie ou des logiciels requis
 - Plan pour l'utilisation d'internet et des services mobiles
 - Changements prévus et plans d'urgence

- **Section financière**

- Coûts de démarrage : coûts en capital + coûts de fonctionnement pour six mois
- Bilan
- Résultats
- Prévisions des flux de trésorerie
- Ratios et renseignements financiers : marge de profit, seuil de rentabilité et étapes importantes prévues
- Finances personnelles : état de la valeur nette

Ressources

Création d'un plan d'affaires

www.banquescotia.com/plandaffaires

www.entreprisescanada.ca

www.bplans.com



Conseil : Assurez-vous que votre plan est réaliste en demandant l'avis de vos conseillers.
Montrez votre plan à un entrepreneur, un comptable ou un conseiller, Petites entreprises.

ÉTAPE 6 : Réunir les fonds de démarrage

Le démarrage d'une entreprise nécessite des fonds. Vous aurez besoin de peu ou de beaucoup de fonds selon le type d'entreprise que vous avez choisi.

Vous avez peut-être besoin d'argent pour acheter une entreprise existante ou pour payer un droit de franchise de départ. Ou alors, les fonds serviront à payer de l'équipement, des stocks, des salaires, de la publicité, des permis et le loyer. Évidemment, vous aurez besoin d'argent pour subvenir aux besoins de votre famille durant le démarrage de votre entreprise.

- Déterminez le montant d'argent dont vous aurez besoin.
- Établissez les principales sources de financement de démarrage.
- Faites appel à ces sources de financement.

Déterminez vos besoins

Votre plan d'affaires doit indiquer deux types de coûts de démarrage :

1. Les coûts d'immobilisation pour l'équipement, les logiciels, le mobilier, la conception du site Web, les permis, le stock, les rénovations, l'activation des lignes téléphoniques, les enseignes, etc. Ces fonds peuvent aussi servir à acheter une entreprise ou payer un droit de franchise.
2. Les coûts d'exploitation mensuels comme le loyer, les salaires, les retraits de fonds du propriétaire, la téléphonie, Internet, l'approvisionnement et le marketing.

Utilisez cette formule pour savoir à combien s'élèveront vos fonds de démarrage :

- Coûts d'immobilisation + coûts d'exploitation de six mois + 10 % pour les dépenses imprévues.

Où trouver l'argent

- **Fonds personnels**
 - Votre épargne... mais ne l'investissez pas entièrement dans votre entreprise.
 - Les investisseurs et les prêteurs veulent une preuve que vous avez injecté une partie de votre propre capital.
- **«Capital d'amour»**
 - Demandez un prêt à vos parents et amis. Établissez un contrat de remboursement du prêt.
- **Associé**
 - Un associé pourrait investir dans l'entreprise pour en posséder une partie et vous aider à l'exploiter.
- **Investisseurs**
 - Les investisseurs providentiels sont des gens d'affaires qui désirent investir dans votre entreprise sans la gérer.
 - Les investisseurs de capital de risque sont des professionnels qui investissent de fortes sommes, mais veulent contrôler l'entreprise.
- **Institutions financières**
 - Les banques offrent une gamme de produits de financement par emprunt, comme les prêts aux entreprises, les cartes de crédit d'entreprise, les marges de crédit ou la protection contre les découverts.
 - Renseignez-vous sur les programmes conçus pour les entreprises en démarrage et pour vous aider à établir votre dossier de crédit.

- **Programmes gouvernementaux**
 - Visitez le centre de services aux entreprises de votre municipalité pour connaître les programmes gouvernementaux ou renseignez-vous en ligne.
- **Organismes sans but lucratif**
 - Certains OSBL prêtent de l'argent aux nouvelles entreprises. Renseignez-vous en ligne ou auprès de votre centre de services aux entreprises.
- **Vente anticipée**
 - Prévendez à vos premiers clients et demandez un dépôt ou un paiement immédiat pour disposer d'un fonds de roulement.
- **Fournisseurs**
 - Demandez-leur des modalités de paiement plus généreuses ou un compte de crédit qui vous donnera plus de temps pour réaliser des ventes.

Ressources

Possibilités de financement

www.banquescotia.com/demarrage
www.banquescotia.com/bondebut

Programmes de financement

www.entreprisescanada.ca
<http://www.communityfuturescanada.ca/cfc/fr/Accueil/tabid/61/Default.aspx>
www.fcje.ca



Conseil : Un bon plan d'affaires est essentiel pour obtenir des fonds.

Avant de parler à des investisseurs ou à des prêteurs, vous devez vous exercer à répondre aux questions probables pour vous assurer d'être à l'aise avec votre plan d'affaires.

ÉTAPE 7 : Obtenir de l'aide

Vous aurez besoin d'une équipe de gens compétents pour vous aider à créer une entreprise performante. La main-d'œuvre souple d'aujourd'hui vous donne de nombreuses options pour obtenir l'aide dont vous avez besoin.

Associé

- Un associé possède des aptitudes susceptibles de dynamiser votre entreprise. Vous partagez ensemble le risque financier et vous vous motivez.
- Par contre, vous pouvez être en désaccord avec votre associé et vous devez partager les bénéfices. Consultez un avocat avant de trouver un associé.

Employés

- Des employés compétents et fiables à temps plein ou à temps partiel vous aideront à réaliser vos objectifs d'affaires.
- Lorsque vous décidez de recruter des employés, rédigez des descriptions de tâches qui vous aideront à obtenir les talents dont vous avez besoin.
- Embauche un candidat qui a une attitude positive.
- Demandez à deux associés de participer aux entrevues pour vous aider à faire la sélection des candidats.
- N'oubliez pas que les employés constituent une charge supplémentaire à long terme et que vous devrez vous conformer à la réglementation gouvernementale.

Vos obligations à titre d'employeur canadien :

- ✓ Rémunérer les employés régulièrement... même avant vous.
- ✓ Leur offrir des vacances.
- ✓ Veiller à la sécurité des lieux de travail.
- ✓ Prélever et verser l'impôt sur le revenu des employés et retenir les cotisations au Régime de pensions du Canada et les cotisations d'assurance-emploi.
- ✓ Cotiser au RPC et à l'AE en sus des cotisations des employés (ce sont les charges sociales obligatoires de l'employeur).

Retenir les services de contractuels et de collaborateurs

- Vous pouvez retenir les services d'un pigiste ou d'un contractuel pour un projet sans nouvelle embauche.
- Les collaborateurs sont des propriétaires de PME qui peuvent vous dépanner en cas de surcharge de travail.

Fournisseurs

- Les fournisseurs vous procurent les produits et services qui assurent l'exploitation de l'entreprise. Le succès de votre entreprise peut dépendre de la qualité des produits et services de vos fournisseurs. Choisissez-les soigneusement.



Ressources

Responsabilités de l'employeur

www.rhdcc.gc.ca

Retenir et verser l'impôt des employés

www.cra-arc.gc.ca

Trouver des employés

www.workopolis.ca

Conseil :

ÉTAPE 8 : Trouver des conseillers

L'entrepreneur doit s'y connaître un peu dans beaucoup de choses. Qu'ils soient payés ou bénévoles, les conseillers constituent une source précieuse d'expérience, de relations et d'inspiration. Les bons conseillers peuvent vous aider à prendre de meilleures décisions d'affaires qui sont si importantes pour le développement de votre entreprise.

Ces conseillers vous aideront de multiples façons :

- Ils possèdent les connaissances et l'expertise qui vous manquent.
- Ils vous appuient et vous encouragent.
- Ils effectuent des tâches spécialisées à votre place.
- Ils vous présentent leurs relations d'affaires.

Les conseillers qui peuvent vous aider :

• Avocat/notaire

- Vous pouvez retenir les services d'un avocat pour passer en revue ou créer des documents d'affaires importants comme des contrats de vente, accords de confidentialité, contrats de société de personnes, baux commerciaux et conventions d'actionnaires.
- Un avocat peut parcourir la base de données du gouvernement pour trouver les noms d'entreprise disponibles, vous donner son avis quant au meilleur statut juridique à adopter et remplir les documents nécessaires pour incorporer votre entreprise.
- De nombreux avocats proposent aussi leurs conseils en matière de stratégie commerciale.

• Comptable

- Vous aide à profiter des déductions permises aux entreprises et vous propose des conseils d'affaires.
- Vous conseille quand vous avez le choix entre louer et acheter.

- Crée des rapports financiers qui vous aideront à gérer votre entreprise.
- Tient vos livres et ouvre vos comptes (numéro d'entreprise, TPS, TVH et retenues à la source de l'employeur).
- Produit vos déclarations fiscales d'entreprise et personnelles et traite les demandes de l'Agence du revenu du Canada (ARC).

• Conseiller, Petites entreprises

- Il vous aide à obtenir du financement pour le démarrage et le développement de votre entreprise, l'achat d'équipement et le flux net de trésorerie.
- Il peut vous présenter d'autres conseillers (comme un avocat ou un comptable) ou des gens d'affaires de votre communauté.

• Conseiller financier

- Vous aide avec votre planification financière d'entreprise et personnelle. Par exemple, il peut déterminer la somme d'argent que doit générer votre entreprise pour vous permettre de réaliser vos objectifs de retraite.

• Mentor bénévole d'entreprise

- Une femme ou un homme d'affaires chevronné qui souhaite partager avec vous ses conseils et ses expériences.

- **Assistant professionnel d'entreprise**
 - Vous aide à mettre en œuvre votre plan d'affaires.
 - Vous guide à travers les difficultés rencontrées.
 - Vous motive.
- **Réseaux d'entrepreneurs**
 - Des propriétaires d'entreprise de votre communauté qui s'entraident pour connaître du succès.
 - Il existe des réseaux formels et informels dans toutes les villes canadiennes.
Le représentant de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante de votre région (FCEI) vous offre des occasions de rencontrer d'autres entrepreneurs.
 - De nombreux nouveaux arrivants attribuent leur réussite à leur engagement auprès de la communauté. Votre communauté vous offrira du soutien, des conseils, de l'inspiration et des occasions de rencontrer d'autres entrepreneurs.



Ressources

Trouvez des conseillers au Canada

www.entreprisescanada.ca

Assistant professionnel d'entreprise

www.bizlaunch.com
www.actioncoach.com

Regroupements de petites entreprises

www.fcei.ca
www.chamber.ca/fr

Mentors pour jeunes entrepreneurs

www.fcje.ca

Conseil :

Choisissez vos conseillers minutieusement comme vous le feriez avec un candidat qui postule un emploi au sein de votre entreprise.

Qu'ils soient des professionnels rémunérés ou des bénévoles, ils doivent avoir fait leurs preuves et s'en tenir aux conseils qu'ils vous proposent.

ÉTAPE 9 : Démarrer votre entreprise

Après avoir rédigé le plan d'affaires, obtenu les fonds de démarrage et constitué votre équipe, le temps est venu de démarrer votre entreprise.

- Enregistrer votre entreprise.
- Organiser les opérations.
- Lancer une campagne de marketing.
- Commencer à vendre vos produits/services.

Enregistrer votre entreprise

Consultez un comptable ou un avocat pour choisir la structure d'entreprise qui vous convient. Vous avez trois possibilités :

- **Propriétaire unique.** La plupart des entrepreneurs canadiens choisissent ce type d'organisation, car l'enregistrement est rapide, facile et peu coûteux. L'enregistrement vous coûte environ 100 \$. Par contre, vous assumez tous les risques en raison de l'absence de séparation juridique ou comptable entre vous et l'entreprise.
- **Société de personnes.** Essentiellement, deux propriétaires uniques s'enregistrent sous la même raison sociale pour apporter plus de talents et d'énergie à l'entreprise tout en assumant les risques. Par contre, votre responsabilité est illimitée quant aux dettes de l'entreprise.
- **Société par actions.** Aussi connue sous le nom de «personne morale», une société par actions limite votre responsabilité légale personnelle puisqu'elle est considérée comme une entité juridique distincte de ses actionnaires. La société pourrait mobiliser plus facilement

des capitaux en vendant des actions et elle bénéficie d'avantages fiscaux. Elle est cependant assujettie à une réglementation plus lourde. La constitution d'une telle société coûte au moins 400 \$ dans la plupart des provinces.

Organiser vos opérations

- **Respectez les exigences réglementaires.** Les entreprises canadiennes doivent respecter des exigences réglementaires établies par le gouvernement fédéral, provincial et municipal et certaines agences. L'embauche d'employés par exemple, nécessite l'ouverture d'un compte d'employeur auprès de l'Agence du revenu du Canada (ARC).
 - Obtenez une liste des exigences réglementaires du bureau du gouvernement de votre région ou effectuez une recherche en ligne (consultez la section Ressources à la prochaine page).
- **Rendez vos systèmes opérationnels.** Les systèmes regroupent des personnes, de la technologie et des processus pour obtenir un résultat. Par exemple, l'inscription d'une commande d'un client dans un logiciel de comptabilité est un système.
- **Effectuez certaines tâches administratives.** Ouvrez un compte bancaire, organisez votre système de classement, commandez des fournitures de bureau et mettez en place vos lignes téléphoniques et Internet.

- **Chargez-vous de la gestion du personnel.** Offrez à vos employés une formation sur de nouveaux logiciels ou de l'équipement. Faites en sorte que vos vendeurs soient prêts. Consultez vos conseillers professionnels à propos des exigences juridiques ou comptables.

Lancer une campagne de marketing

Votre marketing peut se limiter à un logo, une carte de visite et du papier à en-tête (la «trousse d'identité») ou comprendre des brochures, un site Internet et de la publicité.

Qu'il soit simple ou complexe, vous devez mettre en place les éléments essentiels pour être prêt à vendre.

- Élaborez un plan de marketing dans le cadre de votre plan d'affaires.
- Retenez les services de professionnels pour vous aider à créer des documents promotionnels efficaces.
- Considérez le marketing comme votre activité principale.
- Engagez-vous dans votre communauté d'affaires pour élargir votre réseau de contacts.

Commencer à vendre

Consacrez la majorité de votre temps à la vente et au marketing. Sans clients, votre entreprise n'ira nulle part.

- Élaborez une stratégie de vente solide que vous pourrez gérer au quotidien. Votre stratégie de vente peut comprendre des appels impromptus, des présentations, des publipostages, des recommandations ou Internet.
- Mettez sur pied une base de données dès le départ. Servez-vous de logiciels ou de services en nuage pour consigner de l'information sur vos clients actuels et potentiels.
- Obtenez des témoignages de clients satisfaits et présentez-les dans votre site Web et votre brochure.
- Réalisez des ventes chaque jour.

Ressources

Enregistrer une entreprise

www.entreprisescanada.ca

Exigences réglementaires

www.bizpal.ca/fr

Conseils pour entrepreneurs

www.entrepreneur.com

www.newcomerstartup.com

www.depassez-vouspourentreprise.com

Conseils en matière de marketing et de ventes

www.gmarketing.com

www.marketingprofs.com

Conseil : Durant votre première année, priorisez la promotion et la vente de vos produits/services à vos clients.

En plus d'augmenter votre flux net de trésorerie, les nouveaux clients vous donneront leurs avis pour vous aider à améliorer leur entreprise.

ÉTAPE 10 : Développer votre entreprise

Planifiez dès aujourd'hui la croissance de votre entreprise et vous faciliterez son développement de demain.

Les trois premières années

Tous les nouveaux entrepreneurs subiront de longues journées de travail, des problèmes de liquidité, du stress et de mauvaises surprises. N'oubliez pas que le développement d'une entreprise performante prend du temps!

Efforcez-vous d'atteindre les objectifs suivants au cours des trois premières années :

- **Profiter d'un flux de trésorerie stable.** Vous saurez rapidement à quoi s'attendent vos clients de votre entreprise et vous serez ainsi en mesure de réaliser des ventes plus régulièrement. Un revenu mensuel prévisible vous facilitera la tâche et vous permettra d'envisager l'avenir avec confiance.
- **Compter sur une clientèle solide.** Votre liste de clients représente l'atout le plus précieux de votre entreprise. Renseignez-vous sur vos clients autant que possible pour être en mesure de répondre à leurs besoins.
- **Travailler avec une équipe compétente.** Vos employés compétents découvriront rapidement ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas. L'expertise et l'expérience de votre personnel faciliteront le développement de votre entreprise année après année.
- **Accroître la rentabilité.** Vous découvrirez de nouvelles efficacités opérationnelles pour augmenter les revenus et réduire les dépenses.

Financer la croissance

Après quelques bonnes années en affaires, vos antécédents financiers persuaderont les prêteurs et les investisseurs de financer vos plans de croissance. Vous aurez peut-être besoin de fonds pour de nouveaux locaux, de nouvelles campagnes de marketing ou pour améliorer l'efficacité des opérations existantes.

- Consultez vos conseillers (avocat, comptable et banquier) sur les types de financement disponibles pour vous aider à obtenir des fonds pour l'achat d'équipement, le financement de crédits-bails plus importants, la réalisation de campagnes de marketing supplémentaires et l'augmentation des salaires.
- Puisque votre entreprise est maintenant rendue profitable, prévoyez des fonds pour le développement futur de votre entreprise.

Prendre soin de vous

Votre entreprise ne se développera pas à moins que vous preniez soin de son atout le plus important : vous-même! Établissez votre plan personnel pour gérer votre temps, acquérir de nouvelles compétences et conserver une bonne santé physique et mentale.

- Prenez des vacances. Les employeurs travaillent généralement de plus longues heures que leurs employés et peuvent devenir épuisés physiquement et mentalement. Prenez quelques jours de congé pour revenir au travail frais et dispos.
- Faites de l'exercice régulièrement et mangez sainement.
- Restez motivé en révisant régulièrement vos plans et objectifs d'affaires.
- Rencontrez d'autres entrepreneurs pour échanger sur des défis et des idées et obtenir du soutien.
- Consultez des publications d'affaires, inscrivez-vous à un cours de gestion et assistez à des séminaires.
- Déléguez les fonctions non essentielles (comme la tenue de livres) à des employés ou à des fournisseurs afin de vous concentrer sur le développement de l'entreprise. Vous ne pouvez pas tout faire vous-même.
- Laissez le travail au bureau. Essayez de ne pas penser à votre entreprise lorsque vous ne travaillez pas.

Ressources

Formation pour petites entreprises

www.banquescotia.com/certificat

Croissance financière

www.entreprisescanada.ca
www.depassez-vouspourentreprise.com

Conseils sur la gestion du temps

www.entrepreneur.com

Autre adresse utile

www.banquescotia.com/bondebut

Conseil : Le temps consacré au travail est précieux alors organisez-le minutieusement chaque semaine en créant des listes de tâches simples.

Consultez votre plan d'affaires pour déterminer vos tâches les plus importantes.

Dernier conseil

Pour connaître du succès en affaires, vous devez évidemment prendre plus de bonnes que de mauvaises décisions.

Concentrez-vous d'abord sur vos clients. Les nouveaux clients vont générer les liquidités dont votre jeune entreprise a besoin. Trouvez un créneau et commercialisez votre produit/service activement pour bâtir votre marque.

Ensuite, réinvestissez ces liquidités dans votre entreprise pour créer une dynamique. Achetez de l'équipement de meilleure qualité, améliorez vos systèmes, déployez votre campagne de marketing et organisez des formations pour vos employés.

Travaillez en étroite collaboration avec des conseillers fiables. Consultez vos conseillers pour d'importantes décisions à prendre en matière de finance, de gestion et de marketing. Rencontrez des chefs d'entreprise de votre communauté et inspirez-vous de leur expérience.

Ne vous souciez pas des mauvaises décisions que vous prendrez occasionnellement, car c'est de cette façon que les nouveaux propriétaires d'entreprise apprennent de leurs erreurs. Vous n'avez qu'à suivre votre plan et demandez de l'aide si vous en avez besoin.

Félicitations pour votre nouvelle entreprise!

Nous vous remercions d'avoir lu ce guide.

Nous espérons que ce guide vous aidera à réaliser vos objectifs de petite entreprise canadienne. Pour obtenir de l'aide, veuillez communiquer avec votre conseiller, Petites entreprises, de la Banque Scotia ou consultez www.banquescotia.com

Êtes-vous prêts à vous lancer?

Faites appel à votre conseiller, Petites entreprises, de la Banque Scotia pour vous aider à développer le potentiel de votre entreprise nouvellement lancée ou déjà en exploitation.

Rendez-vous à une succursale de la Banque Scotia ou en ligne à
www.banquescotia.com/demarrage,
www.depassez-vouspourentreprise.com
ou www.banquescotia.com/bondebut